

**PENGARUH KEBIJAKSANAAN HARGA BELI KELAPA SAWIT
TERHADAP PENDAPATAN ANGGOTA KUD HARTA SELESAI
KABUPATEN LANGKAT**



Oleh :

Ahmad Iqbal Nasution

NPM : 97 830 0069



**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MEDAN AREA
M E D A N
2 0 0 2**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

Document Accepted 1/3/24

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

DAFTAR ISI

ABSTRAKSI	HALAMAN
Kata Pengantar	
Daftar isi	i
Daftar tabel	iii
Daftar gambar	iv
Bab I Pendahuluan	
A. Alasan Pemilihan Judul	1
B. Perumusan Masalah	2
C. Hipotesis	2
D. Luas dan Tujuan Penelitian	3
E. Metode Penelitian dan Tehnik Pengumpulan Data	4
F. Metode Analisis	5
Bab II Landasan Teoritis	
A. Pengertian dan Fungsi Pemasaran	6
B. Pengertian Koperasi	12
C. Kebijakan bauran pemasaran	27
Bab III KUD Harta Selesai Kabupaten Langkat	

A. Gambaran Umum Perusahaan	39
B. Penetapan Harga yang ditetapkan	43
C. Jumlah Pembelian Kelapa Sawit	45
D. Keaktifan Anggota dalam Penjualan	48
E. Hambatan-Hambatan yang di hadapi KUD	50
Bab IV ANALISA DAN EVALUASI	52
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	57
A. KESIMPULAN	57
B. SARAN	58
DAFTAR PUSTAKA	60

BAB I

PENDAHULUAN

A. Alasan Pemilihan judul

Kebijakan harga adalah keputusan mengenai harga yang diikuti untuk jangka waktu tertentu. Dalam penentuan harga perlu diperhatikan beberapa faktor sebagai berikut.

1. Biaya Produksi
2. Harga produk saingan
3. Tingkat keuntungan yang diinginkan
4. Daya beli masyarakat

Faktor-faktor ini dikombinasikan dan dikoordinasikan agar perusahaan dapat menentukan harga yang tepat secara efektif dan efisien mungkin.

Kebijakan harga merupakan salah satu dari variabel yang perlu diperhatikan perusahaan. Jika perusahaan salah menentukan harga jual, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Jadi untuk menghindari kerugian perusahaan harus berhati-hati dalam menentukan harga jual hasil produksinya.

Koperasi Unit Desa (KUD) Harta Selesai Kabupaten Langkat adalah KUD yang digunakan anggota untuk memasarkan hasil pertaniannya. Dalam pemasaran KUD juga bekerja sama dengan PT. Perkebunan Nusantara II dan pihak swasta.

Berdasarkan uraian diatas penulis tertarik menulis dalam bentuk skripsi dengan judul **“Pengaruh Kebijaksanaan Harga Beli Kelapa Sawit Terhadap Pendapatan Anggota KUD Harta Selesai Kabupaten Langkat”**.

B. Perumusan masalah

Berdasarkan penelitian pendahuluan yang penulis lakukan pada KUD Harta Selesai Kabupaten Langkat, ditemukan masalah sebagai berikut : “ Penetapan harga beli sawit yang dilakukan oleh koperasi kepada anggota cenderung lebih rendah dari harga yang berlaku di pasar, sehingga pendapatan koperasi tidak tercapai seperti target yang diharapkan “.

C. Hipotesis

Hipotesis sebagaimana di lakukan oleh Winarno Surakhmad (1990), adalah perumusan jawaban sementara terhadap suatu soal yang

dimaksud sebagai ketentuan dalam penyelidikan untuk mencari jawaban yang sebenarnya.¹

Dari perumusan masalah yang telah dikemukakan pada bagian uraian terdahulu maka dapat di berikan Hipotesis yaitu :

“ Jika penetapan harga jual yang dilakukan koperasi sama dengan harga yang dilakukan di pasar maka pendapatan yang diperoleh akan dapat tercapai seperti yang diharapkan “.

D. Luas dan Tujuan penelitian

Adapun luas penelitian ini adalah :

1. Ingin mengetahui sampai dimana tingkat kesadaran anggota dalam menjalankan usaha bersama melalui KUD.
2. Ingin mengetahui dasar penetapan harga dalam pembelian hasil pertanian anggota KUD.

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Memberi saran yang mungkin bermanfaat bagi KUD dalam mengatasi masalah yang dihadapinya.

¹ Winarno Surakhmad, Pengantar Penelitian Ilmiah, Tarsito, edisi I, Bab VI, Hal 10, Bandung '95

2. Sebagai bahan study perbandingan bagi pihak lain untuk memberikan penetapan harga dalam pembelian hasil pertanian anggota KUD.

E. Metode penelitian dan tehnik pengumpulan data

1. Berdasarkan objek dan wilayah penelitian yang mana objek penelitian yang dilakukan adalah di koperasi unit desa Harta Selesai Kabupaten Langkat.

2. Tehnik pengumpulan data

Dalam penelitian ini sumber data penulis peroleh berasal dari data sekunder yaitu data yang diperoleh dengan membaca literatur-literatur, buku-buku dan bahan bacaan yang berhubungan dengan penelitian ini, disamping itu juga penulis memperoleh data yang bersifat primer yang merupakan data yang diperoleh langsung dari perusahaan melalui riset dilapangan . dalam hal ini data penulis kumpulkan dengan cara :

- a. Observasi yaitu mengamati langsung bukti-bukti dan prosedur yang ada pada perusahaan pada saat dilakukan riset.
- b. Wawancara yaitu mewawancarai pihak-pihak terkait dikoperasi unit desaSelesai Kabupaten Langkat.

- c. Quisionare yaitu mengumpulkan data dengan cara membuat daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya.

F. Metode Analisis

Untuk menganalisa data yang telah terkumpul dipergunakan metode :

1. Deskriptif

Data yang sudah terkumpul kemudian diklafifikasi, dianalisa, diinterpretasikan, sehingga memberikan gambaran yang jelas dari kegiatan, keadaan dan masalah yang ada di KUD Harta Selesai Kabupaten Langkat.

2. Deduktif

Analisis ini merupakan suatu metode yang didasari pada ilmu pengetahuan yang diterima secara umum sebaga dasar kebenaran untuk dapat ditarik suatu kesimpulan yang khusus. Dalam hal ini di perbandingkan data sekunder dengan data primer sehingga di peroleh kesimpulan dan kemudian membuat saran yang mungkin berguna bagi KUD

BAB II LANDASAN TEORITIS

A. Pengertian dan Fungsi Pemasaran

1. Pengertian Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan pokok yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup dan pengembangan perusahaan.

Beberapa pengarang mendefinisikan pemasaran sebagai berikut :

Philip Kotler (1999) mengatakan “ Pemasaran adalah proses sosial dan menejerial yang dilakukan seseorang untuk memperoleh sumber daya dari orang lain dan mau menawarkan sesuatu yang bernilai sebagai imbalan.²”

William.J.Staton (1990) mengatakan “ Pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga dan mempromosikan, mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.³

² P.Kotler (1999), Menejemen pemasaran analisis, perencanaan dan pengendalian, Edisi IV, Bab II, Hal 82, terjemahan Erujati Purwoko. Erlangga, Jakarta 1999

³ William. J. Staton, Prinsip pemasaran, edisi II, Bab III, Hal 100, terjemahan Johannes Lamorta, Erlangga, Jakarta 1990.

Alex Nitisemeto (1995) mengatakan “ Pemasaran adalah semua kegiatan yang ditujukan untuk memperlancar arus barang dan jasa dari produksi ke konsumen secara paling efisien dengan maksud untuk menciptakan permintaan efektif”⁴

Siswanto Soetojo (1989) mengatakan “ Pemasaran adalah usaha menjuruskan daya milik perusahaan kearah pemberian keputusan kepada para pembeli, dengan maksud agar perusahaan dapat menjual hasil produksi, memperoleh laba dan mencapai tujuan yang lain “.⁵

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa pemasaran merupakan kegiatan bisnis untuk memuaskan kebutuhan manusia, baik produsen maupun konsumen melalui proses pertukaran. Kepuasan konsumen berti membeli dengan harga yang tepat, manfaat pakai dan menggunakan barang atau jasa tersebut. Sedangkan kepuasan bagi produsen ,berarti keuntungan yang diperoleh dengan mengusahakan adanya pengeluaran biaya sekecil mungkin untuk memproduksi barang-barang atau jasa dan menyalurkannya.

⁴ Alex Nitisemeto Marketing, edisi II, bab II, hal 82 , Ghalia Indonesia ,Jakarta 1995

⁵ Siswanto S uetojo ,Krangka dasar pemasaran, edisi II, babII, hal 80, LPPM, Jakarta 1989.

2. Fungsi Pemasaran

Fungsi pemasaran dapat diklasifikasikan dalam tiga bidang kegiatan sebagaimana dikatakan oleh Sofyan Assauri ⁶(1990) yaitu :

a. Kegiatan transaksi atau transfer

1. Pembelian

2. Penjualan

b. Kegiatan supply fisik

1. Pengangkutan

2. Penggudangan / Penyimpanan

c. Bidang kegiatan penunjang untuk memperlancar alur kegiatan transaksi dan arus barang.

1. Penjajaan

2. Standarisasi dan grading

3. Pembelanjaan

4. Penanggung resiko

5. Informasi Pasar

⁶ Sofyan assauri, Manajemen pemasaran dasar konsep dan strategi, edisi I, babII hal 63, Rajawali ,Pers, Jakarta 1990.

a. Kegiatan transaksi atau transfer

1. Pembelian merupakan suatu proses untuk memperoleh hak milik terhadap barang-barang dengan jalan pembelian. Dalam hal ini tidak menunggu sehingga barang itu diperlihatkan atau ditawarkan dan memilih barang yang umum sesuai dengan keinginan konsumen.

2. Penjualan

Bila suatu perusahaan didirikan maka fungsi pembelian akan tergantung pada penjualan atau harapan penjualan untuk masa yang akan datang. Fungsi penjualan harus dijalankan jika perusahaan ingin terus beroperasi agar pendapatan dari hasil penjualan dapat di realisir untuk biaya.

b. Kegiatan supply fisik

1. Pengangkutan

Pengangkutan adalah perencanaan seleksi dan pengarahan semua alat transportasi guna memindahkan produk. Hal ini berarti melakukan pengangkutan dari sumber-sumber penghasilan atau produsen keberbagai tujuan menurut daerah konsumen.

2. Penggudangan

Penggudangan adalah penyimpanan berbagai macam – macam barang untuk selama masa tertentu sebelum sampai ke tangan konsumen.

- c. Kegiatan penunjang untuk memperlancar arus kegiatan transaksi dan arus barang.

1. Penjajahan

Penjajahan merupakan suatu kegiatan menawarkan produk-produk kepada pembeli dengan menampilkan produk tersebut, mempertunjukkan, mendemonstrasikannya, menjelaskannya dengan sekaligus memperkenalkannya.

Fungsi penjajahan ini menyangkut berbagai macam strategi yang dilakukan untuk memungkinkan terjadinya transaksi jual beli. Fungsi ini sangat diperlukan terutama dalam menghadapi keadaan pasar dengan persaingan kuat antara produsen. Untuk menghadapi persaingan yang tajam perlu ditetapkan strategi meliputi usaha penampilan produk, baik dalam bentuk ,ukuran , kemasan dan sebagainya.

2. Standarisasi

Hal ini berarti penerapan batas-batas elementer berupa perincian yang harus dipenuhi oleh barang-barang tertentu atas kelas-kelas dan tingkat penggolongan barang tersebut. Grading berarti memilih kesatuan dari produk yang dimasukkan kedalam golongan yang telah ditetapkan.

3. Pembelanjaan

Fungsi pembelanjaan merupakan fungsi yang mencakup pengelolaan sumber dan pengalokasian dana, termasuk didalamnya pengaturan syarat-syarat pembayaran yang diperlukan untuk memungkinkan barang sampai ke tangan konsumen.

4. Penanggungan resiko

Penanggungan resiko yaitu menentukan bagaimana acaranya untuk mengurangi atau menghindari dari kerugian sebagai akibat rusaknya atau turunnya harga barang .

5. Informasi pasar

Fungsi ini merupakan tindakan yang dilakukan untuk mengumpulkan informasi pasar serta melakukan penafsirann data-data pasar serta melakukan peafsiran data-data pasar dapat

memperlancar hubungan keluar. Didalamnya termasuk pengumpulan serta penafsiran fakta-fakta yang dianggap mempengaruhi produk yang tersedia tentang apa dijual produsen dan apa dibeli konsumen dengan harga yang sesuai dengan jumlah yang tersedia.

B. Pengertian Koperasi

Musyawaharah untuk tercapainya suatu kesejahteraan masyarakat melalui suatu kerjasama yang baik.

Hal ini pun, yang sebagaimana kita ketahui dalam Undang-Undang nomor 9 tahun 1992, bagian 3, pasal 5, bahwa “ asas koperasi Indonesia adalah kekeluargaan dan gotong – royong.”

Dengan hal tersebut diatas bahwa asas kekeluargaan dan gotong royong merupakan makna dari segala sesuatu dalam koperasi oleh semua untuk semua, di bawah pimpinan pengurus serta pemilikan dari para anggota atas dasar keadilan dan kebenaran serta keinsyafan dan kesadaran semangat kerjasama dan tanggung-jawab bersama terhadap akibat dari karya yang dalam bertitik berat pada kepentingan bersama. Sehingga kedudukan Di Indonesia pada umumnya masyarakat sudah megenal atau megetahui tentang koperasi, baik menjadi anggota koperasi

maupun menjadi pengurus koperasi atau sekurang-kurangnya masyarakat tau tentang kata koperasi itu. Sehingga kata koperasi sudah tidak asing lagi di masyarakat.

Akan tetapi kemungkinan besar, banyak juga masyarakat yang belum memahami apa arti kata daripada koperasi itu, serta maksud dan tujuan yang hendak dicapai dalam koperasi, guna dapat terpengaruhi kebutuhan-kebutuhan hidup masyarakat serta mempertinggi kesejahteraan para anggotanya.

Oleh kerana itu penulis sepenuhnya akan menerangkan tentang arti koperasi secara terperinci adalah sebagai berikut :

J.G Nirbito (1985) mengatakan “Koperasi berasal dari kata asing yang di Indonesiakan, Berasal dari Co berarti bersama dan operation berarti bekerja. Jika keduanya digabungkan menjadi Cooperation atau Cooperative. Istilah ini berarti bekerja sama atau bersifat kerja sama”⁷

Memperhatikan keadaan diatas,tentunya kita akan mempunyai gambaran bahwa koperasi adalah bentuk kerja sama antara orang-orang yang ingin mencapai suatu tujuan bersama diantara satu dengan yang lainnya.

⁷ JG. Nirbito, Dkk, Pengantar koperasi, edisi I, bab II, hal 32 , Sinar wijaya, Surabaya, 1985.

Undang-undang no.9 tahun 1992 tentang pokok-pokok perkoprasian, bab II bagian I pasal 3 adalah :

“ Koperasi Indonesia adalah organisasi ekonomi rakyat yang berwatak sosial, beranggotakan orang-orang atau badan-badan hukum koperasi yang merupakan tata susunan ekonomi sebagian usaha berusaha atas asas kekeluargaan.”

Disamping ini menurut penjelasan mengenai Undang-Undang tersebut di atas adalah : Koperasi Indonesia adalah merupakan kumpulan dari orang-orang yang sebagai manusia secara bersama-sama bergotong-royong berdasarkan persamaan, bekerja untuk memajukan kepentingan-kepentingan ekonomi mereka dan kepentingan masyarakat. Departemen Perdagangan dan koperasi, (1992).

Seperti yang dikatakan oleh Muslimin Nasution “ Bahwa koperasi merupakan suatu perkumpulan yang beranggotakan orang-orang atau badan-badan, yang memberikan kebebasan bagi setiap orang untuk menjadi anggota dengan bekerjasama secara kekeluargaan untuk menjalankan usaha mempertinggi kesejahteraan”.⁸

⁸ Muslimin Nasution, Koperasi, pemikiran, dan peluang pembangunan masa depan bangsa, babVI, hal 205, edisi I, PT Pola Aneka Sejahtera, Jakarta , 1999.

Selanjutnya dari pengertian tersebut diatas, maka dalam koperasi ini terdapat ciri-ciri seperti dibawah ini yang selalu nampak yaitu:

- a. Bahwa koperasi Indonesia adalah perkumpulan orang-orang dan bukan kumpulan modal. Pengaruh dan penggunaan modal dalam koperasi Indonesia tidak boleh mengurangi makna dan tidak boleh mengaburkan koperasi Indonesia harus benar-benar mengabdikan kepada perikemanusiaan dan bukan kebendaan.
- b. Bahwa koperasi Indonesia bekerja sama, bergotong-royong berdasarkan persamaan derajat, hak dan kewajiban yang berarti koperasi adalah seharusnya merupakan wadah demokrasi ekonomi dan sosial. Kerena demokrasi ini harus di jamin benar-benar dan pada dasarnya harus diatur serta diurus sesuai dengan keinginan para anggota yang berarti bahwa hak tertinggi dalam koperasi terletak pada rapat anggota.
- c. Bahwa segala kegiatan koperasi indonesia harus didasarkan atas kesadaran para anggota. Dalam koperasi tidak boleh dilakukan paksaan, ancaman dan campur tangan dari pihak-pihak yang tidak ada sangkut pautnya dengan soal-soal koperasi.

- d. Bahwa tujuan koperasi Indonesia harus benar-benar merupakan kepetingan bersama dari pada anggotanya dan tujuan itu dicapai berdasarkan karya dan jasa yang disumbangkan para anggotanya masing-masing. Ikut sertanya anggota sesuai dengan besar kecilnya karya dan jasa harus dicerminkan pula dalam pembagian pendapatan dalam koperasi.

Hal ini sudah menjadi ketentuan, bahwa ekonomi Indonesia harus ditingkatkan sedemikian rupa. Sehingga tercapainya kesejahteraan jasmaniah para anggotanya, khususnya dalam ekonomi, seperti yang telah tercantum dalam Undang-Undang Dasar tahun 1945, pasal 33 ayat 1 “Perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasarkan atas kekeluargaan.

Selanjutnya penjelasan yang termuat dalam Undang-Undang Dasar 1945, pasal 33 ayat 1 adalah : “Dalam pasal 33 tercantum dasar demokrasi ekonomi dikerjakan oleh semua dibawah pimpinan atau pemilihan anggota-anggota masyarakat . oleh sebab itu perekonomian disusun sebagai usaha bersama berdasarkan atas asas kekeluargaan “ perusahaan yang dimaksud adalah koperasi”

Jadi jelaslah bahwa koperasi Indonesia adalah kumpulan, dari orang-orang secara bersama-sama bergotong - royong berdasarkan persamaan kerja untuk memajukan kepentingan perekonomian anggota dan masyarakat umum.

Berarti benar-benar merupakan pendemokrasian yang harus dijamin, bahwa koperasi adalah milik anggota sendiri yang diatur sesuai dengan keinginan para anggota, yang mengutamakan musyawarah dan kemufakatan dalam mencapai tujuan. Selain itu perlu memperhatikan pula lingkungan masyarakat sekitarnya dimana usaha koperasi tersebut dikembangkan agar mencapai keberhasilan yang diinginkan

Sedang keadaan lingkungan masyarakat harus ditingkatkan baik mutu dan produknya secara maksimal, koperasi akan kuat dan pelaksanaan kerjanya akan lancar kerana para anggotanya, dengan penuh kegairahan kerja dan tanggung-jawab bersama, berjuang menyukkseskan tercapainya segala sesuatu yang menjadi cita-cita dan berjuang secara manunggal untuk mengatasi resiko yang di derita oleh koperasi, sebagai akibat usaha untuk kepentingan bersama dan kesejahteraan anggota dan masyarakatnya

Koperasi memiliki dua fungsi yaitu :

1. Fungsi ekonomi

Dalam fungsi ini koperasi menjalankan kegiatan usahanya yang membawa perbaikan dan peringanan beban hidup sehari-hari para anggotanya.

Tindakan ekonomi yang di jalankan tentu saja berdasarkan hukum dan prinsip-prinsip yang berlaku bagi suatu bidang usaha. Misalnya disuatu desa didirikan koperasi yang melayani masyarakat disekitarnya, koperasi tersebut dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan cara sebagai berikut :

- a. Harga barang yang dijual sama dengan harga pasar
- b. Mutu barang terjamin
- c. Timbangan tepat dan benar
- d. Pelayanan memuaskan para pelanggan
- e. Barang dapat dibeli dalam jumloah yang terbatas dengann harga yang sama
- f. Memberi kesempatan kepada anggota untuk ikut dalam berusaha.

2. Fungsi sosial

Dalam fungsi sosial koperasi melakukan kegiatann sosial sebagaimana badan sosial lainnya. Koperasi ikut serta mengembangkan kehidupan sosial masyarakat.

Hal ini dilakukan secara gotong-royong atau dalam bentuk sumbangan berupa uang yang berasal dari bagian laba dari koperasi yang disebut sisa hasil usaha yang disisikan utuk tujuan sosial. Koperasi dapat juga berfungsi sebagai alat perjuangan ekonomi untuk mempertinggi kesejahteraan rakyat dan sebagai alat pendemokrasi ekonomi nasional dengan jelas dapat dilihat dari sendi-sendi dasarnya.

Koperasi di Indonesia berfungsi :

- a. Membangun dan megembangkan potensi dan kemampuan ekonomi anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi sosialnya.
- b. Berperan serta secara aktif dalam upaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia dan masyarakat.
- c. Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan dan ketahanan perekonomian nasional dengann koperasi sebagai soko gurunya.

d. Berusaha untuk mewujudkan dan megembangkn perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasarkan atas azas kekeluargaan dan demokrasi ekonomi.

Pengertian KUD (Koperasi Unit Desa)

Seperti yang dikatakan oleh Sukanto Reksohadiprojo bahwa “Koperasi Unit Desa adalah suatu lembaga ekonomi yang berbentuk koperasi, yang pada tahap permulaan pertumbuhannya dapat merupakan gabungan usaha dari koperasi-koperasi pertanian / koperasi desa yang benar-benar memberikan manfaat dan jasa-jasa kepada warga desa”⁹ yang pada umumnya cara ini merupakan pendekatan-pendekatan agar mereka bergabung dan menjang segala rencana peningkatan kesejahteraan hidup warga pedesaan.

Hal ini pengertian KUD menurut intruksi Presiden No. 2 tahun 1978 pada lampiran tanggal 6 pebruari 1978 pasal 2 ayat (1) amenerangkan bahwa pengertian KUD adalah :

Desa-desa yang meliputi pemukiman dan wilayahnya dikelompokkandalam kesatuan yang merupakan kesatuan ekonomi terkecil dari kerangka penggabungan pedesaan, yang merupakan suatu

⁹ Sukanto Reksohadiprojo, Manajemen Koperasi, edisi 1, bab 1, hal 3 BPFE, Yogyakarta 1995.

wadah organisasi dan pengembangan bagi berbagai kegiatan ekonomi di wilayah yang bersangkutan melalui suatu badan usaha yang berbentuk hukum koperasi yang dinamakan koperasi unit desa.

Dengan demikian bahwa KUD merupakan wadah bagi pembangunan berbagai kegiatan ekonomi, yang diselenggarakan oleh dan untuk masyarakat pedesaan itu sendiri untuk tercapainya kesejahteraan hidup melalui kerjasama di antara satu dengan yang lainnya. Selain itu dapat pula menunjang dalam rangka pelaksanaan pembangunan, melalui pembangunan di bidang ekonomi, antara lain diarahkan untuk menumbuhkan peranan dan tanggung-jawab masyarakat pedesaan untuk berperan serta secara nyata dalam pembangunan desa serta secara nyata dalam pembangunan desa serta dapat memetik dan menikmati hasil pembangunan guna meningkatkan taraf hidup masyarakat pedesaan.

Selanjutnya dalam pembentukan koperasi tersebut diatur dan dimiliki oleh anggotanya yang tergabung dalam suatu unit. Begitu pula KUD dibentuk oleh warga desa setempat menurut perundang-undangan yang berlaku.

Hal inipun dalam lampiran intruksi Presiden No. 2 Tahun 1978 pasal 2 ayat (2) mengenai pembentukan KUD adalah :

“ Pembentukan KUD dilakukan oleh warga desa sendiri yang diatur berdasarkan prosedur pembentukan dan pengesahan koperasi sesuai dengan peraturan perundang-undangan perkoperasian yang berlaku “.

Kelengkapan lainnya yang terdapat dalam organisasi KUD untuk memperlancar segala kegiatan yang ada pada KUD ini, di cantumkan pula dalam pasal 2 ayat (3), lampiran intruksi Presiden tersebut adalah :

“ KUD mempunyai kelengkapan organisasi dan manajemen koperasi seperti rapat anggota yang memegang kekuasaan tertinggi, badan pemeriksa yang mengawasi kegiatan organisasi, pengurus yang menjalankan keputusan rapat anggota, yang sehari-hari dilaksanakan oleh menejer “.¹⁰

Jadi dengan demikian bahwa untuk menunjang kelancaran yang timbul dalam kegiatan KUD, selain menyediakan fasilitas-fasilitas yang di perlukan dalam kegiatan ekonomi tersebut juga harus di tunjang adanya suatu kerja sama antara pengurus-pengurus yang ada dalam KUD dengan para anggotanya untuk memperoleh daya guna dan hasil guna

¹⁰ Saluran Pemasaran , FE- UGM, Yogyakarta 1999, Departemen perdagangan dan koperasi, Undang-Undang koperasi no 9 tahun 1999, tentang pokok-pokok perkoperasian, Direktorat Jendral Koperasi , Jakarta 1992.

dalam pelayanannya kepada masyarakat ataupun kepada anggotanya sendiri yang benar-benar memberikan manfaat dan jasa-jasanya. Cara inipun merupakan pendekatan-pendekatan agar mereka bergabung dan menunjang segala rencana yang tertuju pada peningkatan kesejahteraan hidup warga pedesaan.

Dengan berhasilnya cara yang dilakukan oleh KUD maka akan timbullah beberapa kebaikan antara lain :

- a. Timbulnya perasaan dan kesadaran masyarakat petani dan masyarakat pedesaan, bahwa KUD di tumbuhkan oleh rakyat, KUD adalah milik rakyat sehingga rencana dan kebijaksanaan KUD selalu dapat dukungan penuh.
- b. Berhasilnya tingkat kegairahan kerja.
- c. Berhasilnya industri-industri kecil pengelola hasil-hasil pertanian dan kerajinan rakyat.
- d. Berhasilnya pembentukan modal, baik dari simpanan wajib, simpanan suka rela dan simpanan-simpanan yang berupa tabungan.
- e. Berhasilnya dikumpulkan sejumlah besar badan sosial, yang juga dari waktu kewaktu makin bertambah

Dengan demikian bahwa kesejahteraan masyarakat desa, akan berkembang terus selama cara kerja KUD, kejujuran para pengurusnya. Kegairahan kerja para anggotanya dapat dipertahankan dengan sebaik-baiknya.

Fungsi KUD dalam kesejahteraan masyarakat

KUD sebagai urat nadi perekonomian, pada umumnya selalu bertindak untuk melindungi produsen-produsen yang ekonominya lemah serta kepada para anggotanya yang tergabung dalam unit itu.

Dalam hal ini kegiatan KUD untuk melayani para produsen atau anggotanya, memiliki fungsi-fungsi yang sebagaimana tercantum dalam Intruksi Presiden Nomor 2 tahun 1978, pasal 4 adalah sebagai berikut :

- a. Perkreditan
- b. Penyediaan dan penyaluran sarana-sarana produksi, barang-barang keperluan sehari – hari dan jasa- jasa lainnya.
- c. Pengolahan dan pemasaran hasil produksi
- d. Kegiatan perekonomian lainnya.

Jadi dengan demikian KUD selain memberikan jasa-jasa kepada anggotanya, juga menyediakan keperluan-keperluan lainnya, seperti yang telah tercantum di atas , agar para anggotanya dengan

mudah mendapatkan barang-barang yang diperlukan dengan harga yang layak, dan terjangkau oleh para anggotanya atau pada masyarakat pada umumnya, guna terpenuhinya segala kebutuhan-kebutuhan hidupnya di samping kebutuhan lainnya.

Untuk memperoleh daya guna dan hasil guna, dalam melayani anggota dengan sebaik-baiknya yang sesuai dengan ketentuan-ketentuan yang tercantum dalam intruksi Presiden No. 2 tahun 1978 dalam pasal 8 ayat 1, sampai dengan 4 sebagai berikut :

- a. Untuk dapat memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya kepada warga desa yang bersangkutan, KUD memberikan sarana-sarana pelayanan diseluruh wilayahnya.
- b. Tiap warga desa yang mendapatkan pelayanan dari KUD menjadi anggota KUD .
- c. Untuk memperoleh daya guna dan hasil guna sebesar-besarnya, para anggota KUD dikelompokkan berdasarkan kegiatan ekonomi di dalam kelompok usaha tani, industri /kerajinan, perdagangan dan sebagainya.
- d. Anggota KUD dapat masuk dalam lebih dari satu kelompok kegiatan ekonomi.

Dengan demikian KUD dapat menimbulkan semangat dan kegairahan kerja para anggotanya, berkat adanya pelayanan yang baik dari KUD sehingga dapat menikmati atau merasakan manfaatnya dari KUD tersebut sehingga timbulah kesadaran bahwa koperasi adalah miliknya yang harus dipertahankan dan dikembangkan, dengan cara lebih meningkatkan lagi kegiatan kerja baik pengurusnya ataupun para anggotanya yang telah mendapatkan pelayanan dari KUD, yang merupakan suatu wadah utama dan pusat pengembangannya bagi berbagai kegiatan ekonomi terkecil yang ada diwilayahnya.

Perlu diketahui bahwa dalam era pembangunan sekarang inipun peranan KUD adalah semangat besar, yang mana para usahawan kita pada umumnya keadaan ekonominya relatif rendah itu tinggal di pedesaan-pedesaan, padahal segala sesuatu yang terkandung didalamnya adalah merupakan tulang punggung perekonomian kita.

Berkembangnya KUD-KUD di pedesaan-pedesaan diseluruh pelosok tanah air ternyata telah dapat memberikan makna yang cukup besar, guna meningkatkan taraf hidup anggotanya, antara lain adalah :

- a. Meningkatnya segala jenis produksi pertanian secara pesat.

- b. Swasembada bahan pangan secara garis besarnya telah tercapai sehingga beberapa produk bahan pangan yang biasanya di import telah dihentikan.
- c. Meningkatnya kecerdasan dan keterampilan para petani kita sehingga kegairahan kerja, kegairahan untuk meningkatkan produk-produknya yang makin bermutu telah dapat terpupuk dan terwujud dengan baik.

B. Meningkatnya usaha-usaha penduduk pedesaan, sehingga usaha mereka tidak hanya terbatas pada bidang pertanian saja, melainkan juga pada bidang industri yang berjenis-jenis mutunya. Hal ini berarti pula bahwa di pedesaan terbuka kesempatan kerja yang cukup banyak.

C. Kebijakan Bauran Pemasaran

Dalam menetapkan kebijakan bauran pemasaran pada KUD Harta berpegang pada prinsip ekonomi, untuk itu KUD Harta harus mengadakan gabungan atau kombinasi mengenai marketing mix, (bauran pemasaran).

Sedangkan kebijakan bauran pemasaran yang diterapkan pada KUD Harta adalah sebagai berikut :

1. Kebijakan Produk

Produk merupakan titik awal keberhasilan maupun kegaagalan kebijaksanaan serta keseluruhan. Oleh karena itu setiap KUD wajib memahami dan menguasai macam aspek penting produk yang dihasilkan nya. Mereka harus dapat menghayati manfaat apa saja yang diharapkan para pembeli dari produk, mereka juga perlu mengetahui atau merasakan dalam masa tahapan daur hidup mana masing-masing jenis produk yang diusahakannya.

Dengan adanya perbedaan pemasaran setiap macam produk yang tergabung dalam kombinasi produk terhadap kehidupan dan perkembangan KUD, maka sudah selayaknya para pengusaha memberikan perhatian, perlakuan dan usaha pengembangan yang berlainan pada setiap macam produk.

Dalam kebijaksanaan produk KUD Harta tetap menitik beratkan pada kualitas ekspor. Dalam hal ini KUD sangat memperhatikan dan mengutamakan CVO (minyak sawit) dan Carnel (inti) sesuai dengan kualitas eksport. Untuk itu pihak KUD harus mengadakan penyuluhan pada para petani agar pemupukan dan perawatan kelapa sawit sesuai dengan anjuran yang diberikan.

Demikianlah pula dengan produk-produk lainnya, KUD Hartaselalu mengutamakan akan mutu atau kualitas yang dijual konsumennya.

2. Kebijaksanaan Harga

Setiap perusahaan hendaknya dapat menentukan harga yang tepat agar dapat memberikan keuntungan yang paling baik bagi perkembangan perusahaan. Kerena dengan penentuan harga yang ditetapkan di dalam suatu perusahaan atau organisasi, perusahaan tersebut terarah dan apa yang di inginkan suatu perusahaan atau organisasi tersebut bisa tercapai, jadi kebijaksanaan harga dalam suatu usaha perusahaan sangatlah perlu.

3. Kebijaksanaan Distribusi

KUD Harta Selesai Kabupaten Langkat melaksanakan kebijaksanaan distribusi :

- Kebijaksanaan saluran distribusi

Kebijaksanaan salurandistribusi menduduki posisi strategis dalam pemasaran kerena berfungsi memperlancar arus barang dan jasa dari produsen ke konsumen.

- Kebijaksanaan transportasi

Untuk sarana transportasi KUD Harta Selesai menggunakan truk untuk mengangkut hasil produksinya ke PTP. Nusantara II dan Swasta.

- Kebijakan pergudangan

KUD Harta dalam menyalurkan hasil produksinya langsung dibawa ke PTP. Nusantara II untuk disimpan kedalam gudang maka mutunya akan menurun, jadi biasanya kelapa sawit langsung dibawa kepada konsumen yang memerlukan.

- Saluran distribusi yang digunakan KUD

Sebagaimana diketahui salah satu tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang tinggi dapat direalisasikan dari volume penjualan, oleh sebab itu saluran distribusi yang diterapkan sangat mempengaruhi dalam peningkatan total penjualan .

Kebijakan saluran distribusi yang dilakukan oleh KUD merupakan suatu upaya untuk menjual produk ke pasar dengan menetapkan berbagai sarana penyaluran atau beberapa keputusan lainnya yang berhubungan dengan usaha penyaluran produk tersebut.

Kebijakan saluran distribusi yang digunakan oleh KUD Harta Selesai Kabupaten Langkat yang merupakan saluran yang ditetapkan

berdasarkan KUD untuk mendapatkan saluran distribusi efektif dan efisien.

Saluran distribusi yang digunakan oleh KUD Harta Selesai Kabupaten Langkat adalah sebagai berikut :

Gambar 2

Saluran Pemasaran



Sumber : Willyam J. Staton

4. Kebijakan Promosi

Kebijakan promosi yang diterapkan oleh KUD Harta Selesai Kabupaten Langkat sebagai salah satu usaha dalam meningkatkan volume penjualan dan guna memperluas jaringan pemasaran berupa:

a. Periklanan

Merupakan salah satu cara digunakan oleh KUD Harta untuk memperkenalkan dan mempengaruhi konsumen agar bersedia membeli hasil produksinya , sedangkan media yang digunakan

adalah : kalender, papan promosi , mobil angkutan yang bermerek KUD Harta. Kalender yang digunakan KUD memuat jenis produk yang dihasilkan serta yang dijual, nama serta alamat KUD. Kalender ini dibagikan oleh KUD kepada para konsumen dan anggotanya. Hal ini dibuat agar masyarakat mengetahui keberadaan KUD tersebut.

b. Publisitas

Dalam publisitas KUD berusaha hadir sedemikian rupa untuk dikenal di tengah-tengah masyarakat maupun sekelompok orang tertentu misalnya:

- KUD mengadakan seminar dalam acara – acara tertentu untuk lebih mengenal hasil produknya kepada masyarakat umum.
- KUD menerima permohonan riset dari lembaga-lembaga pendidikan baik foramal maupun informal.
- KUD sebagai sponsor dalam pertandingan olahraga atau lainnya antar kelompok yang bergabung dalam KUD.

C. Promosi Penjualan

Kegiatan promosi penjualan dilakukan untuk merangsang dan mendorong konsumen agar melakukan pembelian

Adapun promosi penjualan yang dilakukan sebagai berikut :

- Memberikan potongan harga pada konsumen apabila mereka membeli dalam jumlah besar.
- KUD selalu ikut ambil bagian dalam kegiatan pameran.
- Pemberian katalog dari produk yang dihasilkan kepada konsumen.
(katalog ini untuk Cuma-Cuma)



BAB III

KUD HARTA SELESAI KABUPATEN LANGKAT

A. Gambaran Umum Perusahaan

KUD Harta Selesai berkedudukan di Desa Sei Limbat , Kecamatan Selesai Kabupaten Langkat, Sumatra Utara. Perkebunan rakyat Kabupaten Langkat menghasilkan karet, cengkeh, kelapa sawit, kopi, kulit manis dan lain sebagainya.

Dalam rangka mengembangkan pola PIR PTP II telah melaksanakan penanaman kelapa sawit pada pelita ke empat seluas 14 Ha. Selain itu terdapat proyek desa pemuda yang diusahakan oleh KNPI Langkat berupa lahan seluas 200 Ha, yang ditanami dengan kelapa sawit.

Pada tahun 1982 petani kelapa sawit PIR lokal membentuk satu wadah yang berbentuk koperasi dengan nama “ Koperasi Petani Kelapa Sawit Harapan Tani ” di singkat dengan KPTS Harapan Tani pada tanggal 20 oktober 1982.

KPTS Harapan Tani dapat menjalankan kegiatannya dengan baik sehingga dapat diandalkan sebagai suatu usaha bersama para petani kelapa sawit.

Setelah berjalan selama 2 tahun KPTS Harapan Tani mendapat badan hukum dengan Nomor 4332/BH/III tanggal 4 Mei 1984 jumlah anggota 266 orang.

Keanggotaan KPTS mencakup 4 kecamatan yang terdiri dari Harta I sampai dengan Harta VIII yang berada pada lokasi tabel 1 :

Tabel 1

Lokasi KUD Harta Selesai I s/d VIII

LOKASI	DESA	KECAMATAN
Harta I	Selayang	Selesai
Harta II	Telaga	Sei . Bingai
Harta III	Uj. Bandar	Salapian
Harta IV	Panduman/ Deleng Payung	Salapian
Harta V – VIII		Stabat

Sumber : KUD Harta Selesai Kabupaten Langkat, Tahun 2002

Berdasarkan permintaan anggota pada rapat anggota tanggal 20 Februari 1992 menjelang umur 10 tahun KPTS Harapan Tani diubah menjadi KUD yang disebut dengan nama KUD : Harta “ dengan badan hukum Nomor 4332 / BH / III tanggal 3 Mei 1992 dengan wilayah keanggotaan mencapai 1208 orang

Struktur Organisasi

Pembentukan struktur organisasi perusahaan / koperasi merupakan salah satu faktor yang penting bagi pimpinan. Oleh karena itu perlu adanya struktur organisasi yang disusun sesuai dengan kebutuhan aktivitas perusahaan yang telah direncanakan.

Disamping itu dengan adanya struktur organisasi maka setiap bawahan atau karyawan cepat mengetahui tugas dan wewenang serta tanggung jawab masing-masing sehingga kesimpangsiuran didalam menerima dan melaksanakan perintah atasan dapat dihindarkan dengan kata lain setiap petugas dapat mengetahui dari siapa dia menerima perintah dan kepada siapa dia harus melaporkannya.

Dengan tercapainya suatu koordinasi yang baik antar unit-unit atau bagian-bagian yang ada dalam struktur organisasi pimpinan perusahaan memegang peranan penting dalam mengoperasikan perusahaan. Hal ini nyata dalam penentuan pembagian kerja dip perusahaan yang dipimpinnya dan maju mundurnya perusahaan tergantung kepada keahlian pimpinan perusahaan tersebut.

Dari penjelasan diatas dapatlah diperoleh suatu gambaran, bahwa pimpinan suatu perusahaan haruslah mempunyai keterampilan dan

keahlian untuk mengorganisir yang dipimpin terutama dalam perencanaan dan koordinasi seluruh kegiatan – kegiatan organisasi. Salah satu cara untuk mencapai tujuan perusahaan adalah hubungan kerja sama yang baik antara bagian yang satu dengan lainnya. Antara pemimpin dengan bawahannya maupun bawahan dengan bawahan. Apabila organisasi kurang baik dalam hal ini akan menimbulkan langsung yang sangat merugikan bagi perusahaan yaitu kurang efisiensi kerja.

Dengan adanya struktur organisasi akan dapat diketahui kepada siapa seseorang bertanggung jawab dan luas pekerjaan yang dilakukan. Oleh karena itu antara pimpinan dengan bagian-bagian lainnya didalam organisasi perlu diciptakan suatu komunikasi yang aktif .

Bagaimanapun baiknya perencanaan suatu perusahaan tanpa adanya pembagian tugas-tugas dan wewenang yang jelas antara bagian-bagian didalam organisasi, maka kegiatan perusahaan tersebut tidak akan dapat berjalan dengan baik. dengan pembagian kerja, maka dapatlah diperoleh hal-hal sebagai berikut :

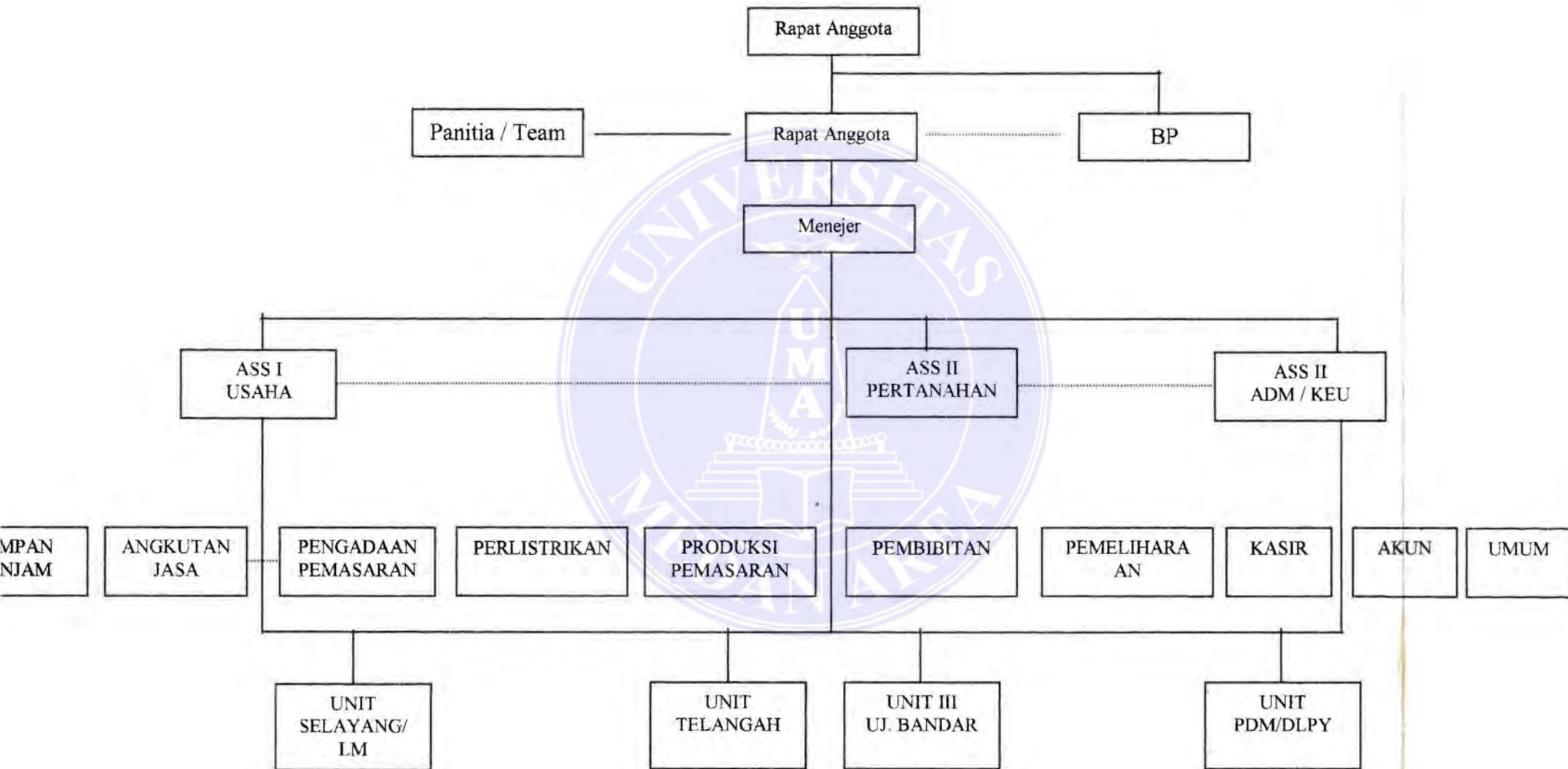
1. Menjelaskan kewajiban dan tanggung jawab seseorang
2. Menghindarkan bentrokan dalam pelaksanaan pekerjaan
3. Penempatan kerja yang sesuai dengan kemahiran masing-masing

Organisasi maupun alat penting bagi manajemen untuk mencapai tujuan dalam suatu perkumpulan koperasi atau perusahaan. Oleh karena itu struktur organisasi sangat penting dalam menentukan berhasil tidaknya suatu organisasi untuk mencapai tujuan.

Perkumpulan koperasi sebagai unit, organisasi pada prinsipnya tidak mempunyai perbedaan dengan perusahaan lain. Koperasi dalam mencapai tujuannya sangat membutuhkan struktur organisasi yang baik sesuai dengan kondisi atau keadaan yang dihadapinya.



Gambar 1. Struktur Koperasi Unit Desa (KUD "HARTA SELESAI")



UNIVERSITAS MEDAN AREA

number: KUD HARTA SELESAI, 2002

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Penjelasan struktur organisasi KUD Harta Selesai Kabupaten

Langkat sebagai berikut :

1. Rapat Anggota

Rapat anggota adalah yang paling tinggi derajatnya di dalam koperasi untuk memutuskan sesuatu didalam suatu rapat.

2. Pengurus

Pengurus dipilih dari anggota untuk melaksanakan amanah anggota yang dituangkan dalam rencana kerja, anggaran dan pendapatan belanja selama setahun berjalan dan mempertanggung jawabkan pada akhir tahun kepada rapat anggota.

3. Pengawas/ Badan pemeriksa

Diangkat dari anggota untuk mengamati, mengawasi, mengevaluasi, tentang apa yang dilaksanakan pengurus apabila dikaitkan dengan rencana.

Tugas pengawas / Badan pemeriksa adalah :

- a. Memeriksa dan meneliti kebenaran buku-buku dan catatan-catatan yang berhubungan dengan kegiatan organisasi dan usaha koperasi sekurang-kurangnya 3 (tiga) bulan sekali.
- b. Mengawasi pengetrapan pelaksanaan kebijaksanaan pengurus

- c. memeriksa dan meneliti neraca akhir tahun serta membuat laporan tahunan secara tertulis untuk disampaikan kepada rapat anggota.

4. Panitia/ team

Panitia/ team sifat dan tugasnya terpopuler sesuai dengan kebutuhan, diangkat dan dibubarkan oleh pengurus.

5. Menejer

Menejer diangkat dan diberhentikan oleh pengurus dan diberikan pendelegasian wewenang dibidang usaha.

Tugas wewenang dan tanggung jawab dituangkan didalam perjanjian kontrak kerja.

Adapun tugas menejer adalah :

- a. Sebagai penanggung jawab luar dan dalam tentang perkembangan koperasi
- b. Memimpin dan membina organisasi sehingga kegiatan tidak menyimpang dari tujuan pokok.

Memimpin dan menyelenggarakan rapat anggota tahunan menurut ketentuan-ketentuan dalam anggaran dasar.

- c. Memimpin rapat pengurus dan badan pemeriksa satu kali tiga bulan

- d. Mengkoordinir para karyawan dalam pelaksanaan tugas-tugas bidang usaha.
 - e. Memimpin sidang rapat anggota.
6. Asisten I
- Diangkat dan diberhentikan oleh menejer.
 - Membawahi bagian kasir, akuntansi, pengkreditan, simpan pinjam anggota dan bagian umum lainnya.
 - Mengkonsep semua surat yang berkaitan dengan usaha.
 - Membuat laporan bulanan sesuai format yang telah diedarkan.
7. Asisten II
- Diangkat dan diberhentikan oleh menejer
 - Bertugas atas nama menejer pada bagian pertanaman, perawatan jalan.
 - Mengkonsep semua surat yang berkaitan dengan fungsinya serta sifatnya dalam koperasi
 - Menyusun program kerja mingguan, sehingga secara produktif.
8. Asisten III
- Diangkat dan diberhentikan oleh pengurus atas usulan menejer.
 - Bertugas atas nama menejer pada bagian penemuan, perawatan jalan

- Mengkonsep semua surat yang berkaitan dengan fungsinya serta sifatnya dalam koperasi
- Membuat laporan bulanan sesuai dengan format yang telah diedarkan

B. Penetapan Harga yang di tetapkan

Setiap perusahaan hendaknya dapat menentukan harga yang tepat agar dapat memberikan keuntungan yang paling baik bagi perkembangan perusahaan. Demiiian halnya dengan peusahaan koperasi.

Dalam penetapan Harga Jual KUD Harta Selesai tetap menempuh beberapa kebijaksanaan mengenai harga antara lain :

1. Memberikan potongan harga (discount) kepada para anggota yang membeli produk tersebut secara kontan.
Apabila anggota membeli produk tersebut dalam jumlah yang besar dan membeli produk sesuai dengan harga yang ditetapkan, maka para anggota akan diberi keringanan / potongan harga yang sudah ditentukan di koperasi Harta Selesai.
2. Menetapkan harga jual produk sama dengan harga jual di luar KUD.

Ini dikerenakan semakin banyak para anggotanya melakukan transaksi jual beli pada KUD Harta Selesai sehingga mengalami

kemajuan, hal ini di dukung oleh harga barang dikoperasi yang terkadang jauh lebih murah dibanding harga dipasar, maka para anggota akan mengalihkan pembeliannya pada pihak KUD, sehingga pengaruh ini mengakibatkan kemajuan pada koperasi (KUD).

Untuk itu para pengurus KUD dalam menetapkan harga jual maka produk yang akan ditawarkan kepada para anggotanya haruslah sama dengan harga diluar koperasi.

3. Memberikan kredit jangka pendek kepada para anggota KUD dengan harga yang sama dengan harga kontan.

Anggota KUD Harta Selesai adalah para petani kelapa sawit, dalam hal ini pimpinan KUD harus mengetahui apakah para anggotanya layak diberikan kredit jangka pendek apa tidak, mengingat tingkat pendapatan para anggotanya tidaklah sama satu dengan lainnya .

Dalam pemberian kredit berupa barang – barang yang akan dipergunakan dan dimanfaatkan oleh para anggota KUD, pengurus KUD memberikan pembatasan pinjaman bagi para

anggotanya kecuali pupuk dan obat-obatan yang dibutuhkan kelapa sawit juga alat-alat pertanian lainnya.

Harga jual haruslah sama dengan harga jual kontan sehingga anggota dalam memperoleh produk tersebut tidak mengalami kesulitan di dalam pembayaran nanti.

C. Jumlah penjualan kelapa sawit

Berikut ini disajikan rencana dan realisasi pembelian kelapa sawit dari petani dari tahun 1995-1999 sebagai berikut :

Tabel 2

Rencana Pembelian Kelapa Sawit (TBS) dari anggota ke KUD Harta Selesai tahun 1995-1999

Tahun	Rencana Pembelian (Kg)	Realisasi Pembelian (Kg)	Harga (Rp)	Total
1995	35.500.000	34.568.867	4493952710	
1996	35.000.000	25.270.596	4927766220	
1997	30.500.000	19.106.204	3821240800	
1998	30.500.000	17.878.159	4022585775	
1999	25.500.000	15.802.140	3397460100	

Sumber : KUD Harta Selesai Tahun 2002

Dari tabel diatas dapat dilihat jumlah pembelian kelapa sawit dari tahun ke tahun mengalami penurunan. Jumlah pembelian tahun 1996 sebanyak 25.270.596/ kg mengalami penurunan sebesar 9,298.271/kg dibanding tahun 1995 sebanyak 34.568.867/kg. Jumlah pembelian pada tahun 1997 sebanyak 19.106.204/kg mengalami penurunan sebesar 6.164.392/kg dibanding tahun 1996.

Jumlah pembelian tahun 1998 adalah 17.878.159/kg mengalai penurunan sebesar 1.228.045/kg dibanding tahun 1997 dan jumlah pembelian tahun 1999 sebanyak 15.802.140/kg menurun sebesar 2.076.019/kg dibanding jumlah pembelian tahun 1998 sebanyak 17.878.159/kg .

Penurunan jumlah pembelian kelapa sawit ini disebabkan kerana sebagian anggota KUD menjual kelapa sawitnya kepada tengkulak.

Tabel 3:

**Realisasi penjualan kelapa sawit (TBS) dari anggota KUD Harta
Selesai ke tengkulak
Tahun 1995-1999**

Tahun	Realisasi Pembelian (Kg)	Harga Total (Rp)
1995	931.133	139.699.950
1996	9.729.404	1.945.588.800
1997	10.893.796	2.451.104.100
1998	12.121.841	2.788.023.430
1999	1.197.860	2.069.518.500

Sumber : Hasil Penelitian diolah

Pada tabel III di atas dapat dilihat jumlah pembelian yang dilakukan tengkulak dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Jumlah pembelian tahun 1996 naik sebesar 8.798.271/kg di banding jumlah pembelian tahun 1995 sebesar 931.133/kg. Jumlah pembelian tahun 1997 naik sebesar 1.164.392/ kg dibanding tahun 1996.

Jumlah pembelian tahun 1998 sebesar 12.121.841/kg naik sebesar 1.228.045/kg dibanding jumlah pembelian tahun 1997 yang hanya 10.893.796/kg dan pembelian tahun 1999 sebesar 9.197.860 mengalami penurunan sebesar 2.923.981/ kg dibanding tahun 1998

Tabel 4

Perbandingan Penjualan kelapa sawit (TBS) dari anggota KUD oleh KUD dan tengkulak Tahun 1995-1999

Tahun	Penjualan Kepada KUD	Penjualan kepada Tengkulak	Selisih Realisasi Penjualan (Kg)
1995	34.568.867	931.133	33.637.734
1996	25.270.596	9.729.404	15.541.192
1997	19.106.204	10.893.796	8.212.408
1998	17.878.159	12.121.841	5.756.318
1999	15.802.140	9.197.860	6.604.280

Sumber : Hasil Penelitian diolah

D. Keaktifan anggota dalam penjualan

Di dalam koperasi, Anggota koperasi mempunyai kegiatan dan keaktifan di dalam menjalankan usaha, keaktifan mereka antara lain adalah :

1. Penyaluran tandan buah segar (TBS) kelapa sawit milik anggotanya.
2. Penyaluran sembilan bahan pokok
3. Unit angkutan tandan buah segar kelapa sawit
4. Simpan pinjam
5. Pengadaan Saprodi dan Patisida.

Usaha-usaha kerjasama terdiri dari :

1. Kerjasama dengan PLN (dalam pengutipan rekening listrik anggotanya)
2. Penyaluran gula dari Dolok Sumatra Utara
3. Pembibitan kelapa sawit
4. Kerjasama dengan Ansuransi Jiwasraya dan Bumi Putra
5. Kerjasama dengan angkutan luar dan sampan
6. Kerjasama dengan dealer roda dua
7. Kerjasama dengan Bank Bukopin Cabang Medan dan BRI Cabang Binjai.

Khusus untuk pembibitan kelapa sawit yang dibina oleh Ir. Keras Sitepu, saat ini kelapa sawit telah dipersiapkan sejumlah 250.000 bibit yang siap dipasarkan. Bibit tersebut sengaja dipersiapkan dengan kecambah yang berasal dari Marihat, sehingga diharapkan pada para petani yang ingin menanam kelapa sawit khususnya di Kabupaten Langkat pada umumnya dipelosok tanah air dapat hasil yang maksimal.

KUD Harta Selesai dapat menyediakan bibit kelapa sawit yang berkualitas terjamin dan dengan harga yang dapat dijangkau petani.

Segala jenis usaha KUD Harta telah dikelola dengan profesional. Pada tahun 1993 KUD Harta Selesai merupakan KUD “ **Teladan Harapan Nasional**” dan sertifikat mandiri telah diperoleh pada tahun 1992 setelah berubah nama KPTS Harapan Tani menjadi KUD Harta. Semoga keberadaannya dapat menikmati peranan pembangunan Daerah Tingkat II Kabupaten Langkat.

E. Hambatan-hambatan yang dihadapi KUD

Hambatan-hambatan yang dihadapi oleh KUD Harta adalah :

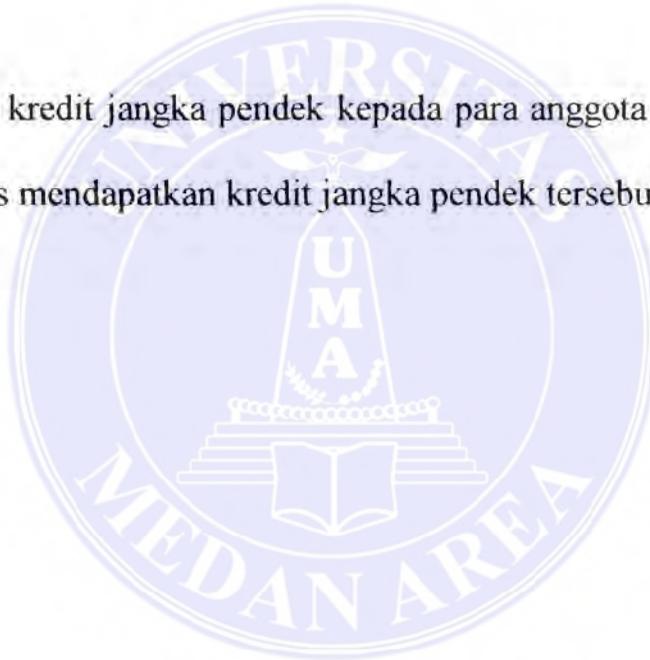
1. Harga beli KUD lebih rendah dari harga beli tengkulak sehingga anggota menjual kelapa sawitnya kepada tengkulak bukan kepada KUD.
2. Kurangnya modal dalam KUD sehingga KUD tidak dapat memberikan harga diatas harga saingan .

Jika penetapan harga jual yang dilakukan koperasi sama dengan harga yang berlaku dipasar maka pendapatan yang diperoleh akan dapat tercapai seperti yang diharapkan.

Cara mengatasi permasalahannya adalah :

KUD Harta mengambil kebijakan bagaimana cara mengatasi hambatan-hambatan yang terjadi di Koperasi Unit Desa Harta Selesai Kabupaten Langkat dengan cara :

- memberikan keringanan kepada para anggota KUD berupa discount, apabila para anggota dalam pembelian dalam jumlah banyak dan kontan
- Memberi kredit jangka pendek kepada para anggota KUD yang kira-kira pantas mendapatkan kredit jangka pendek tersebut



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A . Kesimpulan

1. Kebijakan bauran pemasaran yang diterapkan pada KUD harta adalah kebijakan produk, kebijakan harga, kebijakan distribusi dan kebijakan promosi.

a. Kebijakan Produk

Didalam kebijakan produk KUD Harta Selesai mengutamakan mutu kelapa sawit yang dihasilkannya, sehingga konsumen merasa puas.

b. Kebijakan Harga

Harga yang ditawarkan KUD lebih rendah dari harga tengkulak, sehingga pembelian kelapa sawit dari tahun-ketahun mengalami penurunan (1995-1999).

c. Kebijakan Distribusi.

Distribusi yang dilakukan KUD Harta adalah distribusi langsung dimana KUD langsung mengirimkan kelapa sawitnya kepada PTP Nusantara II dengan menggunakan truk sendiri.

d. Kebijakan Promosi

Promosi yang dilakukan KUD Harta mempergunakan advertansi (Periklanan) yaitu dengan membuat kelender yang menggambarkan tentang KUD Harta Selesai dan Aktivasnya.

2. Jumlah pembelian kelapa sawit dari tahun –ketahun (1995-1999) mengalami penurunan karena sebagian anggota KUD menjual kelapa sawit nya ketengkulak.
3. Harga beli KUD lebih rendah dari harga beli yang ditawarkan tengkulak sehingga anggota KUD menjual kelapa sawitnya kepada tengkulak bukan kepada KUD. Sehingga KUD mengalami kekurangan modal yang mengakibatkan KUD tidak dapat memberikan harga diatas saingan .

B. Saran

1. Dalam menjalankan kebijaksanaan bauran pemasaran KUD Harta Selesai hendaknya mempertahankan mutu kelapa sawit yang sudah ada dan menetapkan harga beli diatas harga tengkulak, serta promosi lebih ditingkatkan guna mengembangkan KUD dimasa yang akan datang.

2. Untuk menghindari penurunan pembelian kelapa sawit dan sekaligus menghindari terjadinya persaingan dengan tengkulak, maka KUD harta hendaknya memberikan harga yang lebih tinggi dari harga beli tengkulak.



DAFTAR PUSTAKA

- _____ Sukanto Reksohadiprojo , **Manajemen Koperasi**, BPFE .
Yogyakarta 1995
- _____ Surachman Surawiharja , **Intisari Manajemen Pemasaran**, Iqra
Bandung 1987
- Willyam J.Staton , **Prinsip Pemasaran** , terjemahan Johanes Lamorta ,
Erlangga , Jakarta 1987
- Alex Nitisemito, **Marketing** , edisi II, Ghalia Indonesia , Jakarta 1995
- Basu Swasta DH, Irawan , **Manajemen Pemasaran Modern** , edisi I,
Liberty , Yogyakarta 1993
- _____ JG. Nirbito.DKK, **Pengantar Koperasi** , edisi I, Sinar Wijaya ,
Surabaya 1995
- Muslimin Nasution , **Koperasi , Pemikiran dan Peluang
Pembangunan Masa Depan Bangsa**, edisi I , PT. Pola Aneka
Sejahtera, Jakarta 1999
- Sofyan Assauri, **Manajemen Pemasaran Dasar Konsep dan Strategi**.
Rajawali , Pers, Jakarta 1990
- Siswanto Soetojo, **Krangka Dasar Pemasaran** , LPPM , Jakarta 1989
- Philip Kotler , **Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan dan
Pengendalian** , edisi ke lima , terjemahan Erujati Purwoko.
Erlangga , Jakarta 1990
- Marwan Asri , **MARKETING** , BPFE, Yogyakarta, 1989
- Winarno Surachmad, **Pengantar Penelitian Ilmiah**, Tarsito. Bandung
1995

S. Nasution dan M. Thomas, **Buku Pengantar Membuat Tesis, Skripsi, dan Makalah**, Bumi Aksara, Jakarta 1995

Saluran Pemasaran, FE- UGM, Yogyakarta, 1999
Departemen Perdagangan dan Koperasi, **Undang-Undang Koperasi No. 9 tahun 1992 tentang Pokok-Pokok Perkoperasian**, Direktorat Jendral Koperasi, Jakarta 1992

